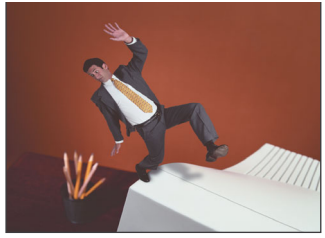
REVUE FRANÇAISE de comptabilité
Novembre 2003

RUBRIQUE

PREVENTION POUR L'ENTREPRISE



Titre

DENONCIATION DES CONCOURS BANCAIRES : SOLUTIONS, NEGOCIATIONS

Présentation

Selon l'article 60 de la loi 84-46 du 24 janvier 1984 (devenu l'art. L 313-12 du Code monétaire et financier), *« tout concours à durée indéterminée (…) qu'un établissement de crédit consent à une entreprise ne peut être réduit ou interrompu que sur notification écrite et à l'expiration d'un délai de préavis fixé lors de l'octroi du concours »* ; le délai n'est pas à respecter *« en cas de comportement gravement répréhensible du bénéficiaire du crédit ou au cas où la situation de ce dernier s'avérerait irrémédiablement compromise »*. Le banquier a donc la possibilité de mettre fin à tout moment au crédit accordé ; dans la pratique cependant, il est d'usage qu'il notifie sa décision avec un préavis de 60 jours.

Pourquoi est-il amené à prendre cette décision ? Parce qu'il est persuadé à tort ou à raison que son client a des difficultés et que son dossier présente un risque réel de mise en cause ultérieure de sa responsabilité pour soutien abusif de crédit. Ce risque est plus fort pour lui que celui de rupture abusive de crédit. Il est pris en étau entre ces deux risques.

La plupart du temps, le banquier prévient son client oralement avant de lui adresser la lettre officielle de rupture de crédit. Il est alors encore temps pour le client avec son expert-comptable d'établir ou de rétablir un dialogue avec ce banquier.

Objectif

Mettre à profit ce préavis d'usage de 60 jours lors d'une réunion à trois (le client, son conseil et le banquier) pour trouver des solutions en négociant avec le banquier dans le cadre des procédures de prévention.

Mode d'emploi : plusieurs cas

1) L'entreprise est encore *"in bonis"*

Il faut apporter des éléments suffisamment crédibles pour ***rassurer la banque***, tels que :

• *des "prévisions" avec des hypothèses de travail suffisamment détaillées* pour que le banquier puisse s'assurer de leur réalisme,

• *tout élément nouveau "chiffré"* et notamment :

- réduction notable des charges courantes avec le départ de salariés, la réduction du train de vie du dirigeant (réduction de sa rémunération, possible grâce par exemple à une renégociation de ses emprunts personnels…),
- apports financiers familiaux, entrée d'investisseurs, …
- commandes substantielles permettant de relancer l'activité de l'entreprise,
- etc.

Trois réactions possibles du banquier :

• *il est rassuré* et il a la possibilité vis-à-vis de sa direction de ***revenir sur sa position*** : il "annule" sa résiliation ; plutôt rare en pratique ;

• *il est rassuré mais il ne peut pas revenir en arrière* compte tenu de l'historique du dossier (de trop nombreux dépassements de découverts, entreprise toujours fragile). Il souhaite se faire rembourser mais accepte un délai supérieur aux 60 jours, qui ne dépasse en général pas 24 mois (délai maximum autorisé par le Tribunal de commerce) ;

• *il n'est pas convaincu par le dossier présenté et maintient sa demande de remboursement dans les 60 jours.*

Cette exigence est impossible à satisfaire :

Une seconde voie est alors à explorer : *l'intervention d'un mandataire ad hoc désigné par le Président du Tribunal de commerce* pour assister l'entreprise dans ses négociations bancaires. Il ne faut pas hésiter à la proposer au banquier. Il y aura nécessairement un changement d'interlocuteur : le service contentieux et non plus le chef d'agence.

Attention à *ne pas perdre de temps pour déposer la requête* en vue de la nomination du mandataire ad hoc : le délai de 2 mois de dénonciation des concours bancaires est très court.

Il faut *vérifier que « l'état de non cessation des paiements »* existe bien, pour pouvoir mettre en place une procédure amiable.

2) L'entreprise va mal et ne peut faire face à cette rupture de relations (elle n'a souvent qu'un seul banquier et/ou est dans l'impossibilité de trouver un autre banquier

• La déclaration de cessation des paiements (DCP) doit être faite dans les 15 jours. La base documentaire du CIP www.entrepriseprevention.com présente un mode d'emploi pratique détaillé des modalités d'établissement de cet imprimé.

• Le conseil ne doit pas hésiter à accompagner son client *en Chambre du Conseil* pour l'aider à obtenir un redressement judiciaire lorsque celui-ci est encore possible.

Conclusion

C'est toujours et encore de la prévention : un redressement judiciaire anticipé et réussi permet d'assurer la pérennité de l'entreprise. Le projet de loi Perben sur la réforme des procédures de redressement et de liquidation judiciaire va dans ce sens.

Agnès BRICARD
Présidente d'honneur du Conseil régional OEC Paris Ile-de-France
Présidente déléguée du CIP National

Elisabeth LACROIX
Expert-comptable
Responsable de la base "prévention" du CIP